

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОЛИ ГОСУДАРСТВА В ДОХОДАХ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО, СПЕЦИАЛЬНОГО ИЛИ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ, СОДЕРЖАЩЕЙ РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лихачева С.С., Кондратьев И.П., АО «ОКБ «Новатор», г. Екатеринбург

*Импортозамещение в экономике страны, как вектор развития, определяет для предприятий, которые выпускают высокотехнологичную продукцию, новые требования, способствующие устойчивости и конкурентоспособности. Это возможно при наличии защищенной интеллектуальной собственности. Данная статья содержит основные подходы к согласованию и определению доли государства и предприятий военного или специального назначения.*

Ключевые слова: импортозамещение, военно-промышленный комплекс, интеллектуальная собственность, промышленность, вооружение, техника, доход, государство

В условиях современной экономики одним из важнейших факторов инновационных преобразований являются объекты интеллектуальной собственности. Создание и использование объектов интеллектуальной собственности становится движущей силой экономического роста промышленных предприятий – разработчиков и изготовителей наукоемкой продукции, предпосылкой их устойчивой конкурентоспособности.

Однако отечественные предприятия далеко не в полной мере применяют данное конкурентное преимущество, что проявляется в незначительной доле экспорта наукоемкой продукции. Сложившаяся ситуация обусловлена тем обстоятельством, что объекты интеллектуальной собственности недостаточно используются в хозяйственной деятельности отечественных промышленных предприятий. Конкурентные преимущества предприятий снижают административные барьеры, возникающие при согласовании вопросов защиты результатов интеллектуальной деятельности, а также значительные

транзакционные издержки, связанные с выводом на мировой рынок изделий с высокой интеллектуальной составляющей.

Отмеченные проблемы требуют глубокой разработки теоретико-методологических аспектов согласования интересов государства и предприятий при создании и использовании объектов интеллектуальной собственности. Решение вышеуказанных проблем является одной из важнейших предпосылок эффективной реализации ряда целевых государственных ориентиров по развитию кооперации и импортозамещения, обеспечивающих увеличение доли присутствия наукоемкой продукции отечественного производства на внутреннем рынке страны.

Управление интеллектуальной собственностью как важнейшим ресурсом конкурентоспособности имеет большую значимость для предприятий оборонно-промышленного комплекса, являющихся одними из основных разработчиков и изготовителей наукоемкой продукции. Особую остроту данные вопросы приобретают в свете реализации новой масштабной государственной программы вооружения, направленной на ускоренное оснащение Вооруженных сил современными образцами техники.

Отличительной чертой предложения российских предприятий на мировом рынке высокотехнологичной продукции является доминирующая позиция продукции, содержащей незащищенные результаты научно-технической деятельности, значительно менее ценных с коммерческой точки зрения, как следствие большинство технологических разработок, включая те, которые были выполнены за счет средств федерального бюджета, передаются за рубеж на условиях, которые могут наносить ущерб отечественной экономике. Мировой опыт показывает, что одной из основных оценок конкурентоспособности страны является высокая доля содержащей защищенные результаты интеллектуальной деятельности высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта. Между тем доля подобной продукции в общем объеме российского экспорта невелика. По объемам экспорта высокотехнологичной продукции Россия находится на уровне таких стран, как Индия, Португалия и Словакия, уступая Корею в 14, а Китаю и США – в 42 раза. В целом, доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции составляет 0,2-0,3 % [1].

В течение последнего десятилетия максимального уровня данный показатель достигал в 2003 году, составив 0,45 % международного экспорта наукоемкой продукции, сократившись к 2009 году вдвое, а к 2012 году был отмечен рост до 0,35 %. Тем не менее она ощутимо меньше удельного веса таких стран, как Германия (7,6 %), США (13,5 %), Китай (16,3 %) и др. [1].

По данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) несмотря на сложную политическую ситуацию и введенные против Российской Федерации международные санкции со стороны ведущих западных стран, Россия уверенно занимает второе место в мире по продаже вооружения и военной техники [2].

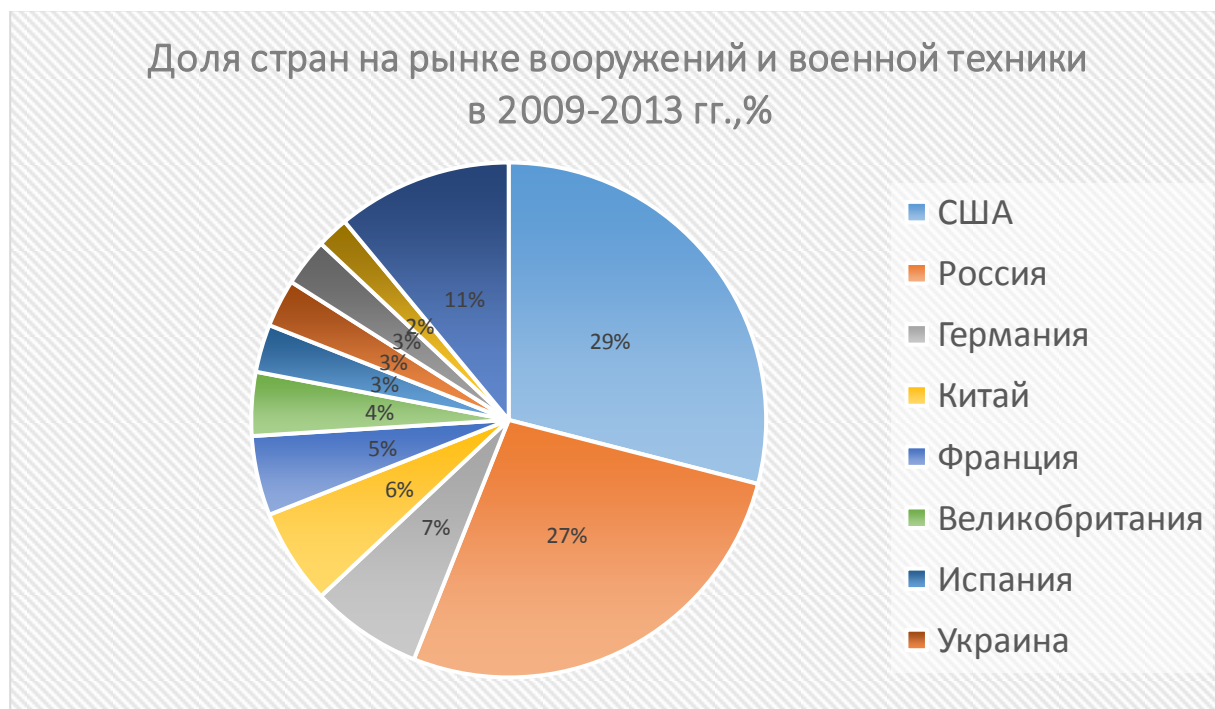


Рис.1 Доля стран на рынке вооружений и военной техники 2009-2013 г.

Оборонно-промышленный комплекс составляет основу высокотехнологичного экспорта России. Продукция военного, специального и двойного назначения входит в пятерку наиболее ликвидных российских экспортных товаров, после сырьевых, являясь при этом высокотехнологичной и отвечающей мировому уровню [3].

Данная сфера предполагает партнерство государства и предприятий. Эти отношения в значительной мере сложились в период административно-командной системы экономики, поэтому в настоящее время необходимым условием повышения конкурентных преимуществ предприятий является снижение возможных административных барьеров, оказывающих влияние на время появления товара на рынке.

Предприятия оборонно-промышленного комплекса могут столкнуться с административными барьерами в следующих ситуациях:

- при получении права на осуществление хозяйственной деятельности — лицензировании поставляемой продукции;

- при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них – согласование вопросов защиты результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат государству;
- при текущем осуществлении хозяйственной деятельности – при распределении прав на получаемые результаты интеллектуальной деятельности при выполнении Гособорнзаказа.

По мнению авторов, важнейшим фактором развития устойчивых конкурентных преимуществ предприятий – разработчиков и изготовителей наукоемкой продукции является укрепление партнерских связей с государственной властью на основе повышения эффективности планово-организующего и регулятивного начал, создания партнерских цепочек ценностей, обеспечивающих прохождение инноваций. На рынке наукоемкой продукции ускоряется динамика технико-технологических перемен, обуславливающая определение в качестве одного из решающих факторов обеспечения ключевого конкурентного преимущества сокращение времени появления на рынке инновационного товара с высокой интеллектуальной составляющей. Временной характер доминирования повышает актуальность проблемы снижения административных барьеров, связанных с выводением наукоемкой продукции на мировой рынок и минимизацией транзакционных издержек, сопровождающих процессы разработки, производства и реализации данной продукции.

Анализ существующей нормативно-законодательной базы показал, что до настоящего времени отсутствует методический инструментарий определения **доли государства в доходах** от реализации продукции военного, специального или двойного назначения, необходимый для расчета размера лицензионного договора за предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации, их предельных размеров, а также основания для освобождения от уплаты платежей, уменьшения их размеров.

До вступления в силу приказа Федеральной службы по интеллектуальной собственности от 10 декабря 2012 г. № 157 (об утверждении порядка взимания лицензионных платежей за предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат российской федерации, их предельных размеров, сроков уплаты, а также оснований для освобождения от уплаты платежей, уменьшения их размеров или возврата) для определения размера лицензионного платежа применялся Приказ Министерства Юстиции Российской Федерации от 21.03.2008 № 72 (об утверждении порядка взимания платежей в соответствии с лицензионными договорами, заключаемыми при

вовлечении в гражданско-правовой оборот результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, и их предельных размеров), согласно которому для определения размера лицензионного платежа помимо контрактной стоимости продукции, величины непроизводственных расходов, ставки роялти необходимо было установить размер **доли государства в правах** на результаты интеллектуальной деятельности, что методологически решалось с помощью проведения инвентаризации по Постановлению правительства Российской Федерации от 14 января 2002 г. № 7 (о порядке инвентаризации и стоимостной оценке прав на результаты научно-технической деятельности).

Авторами предпринята попытка уточнить теоретико-методологические основы определения доли государства в доходах от реализации продукции военного, специального или двойного назначения, содержащей результаты интеллектуальной деятельности.

Исследованию категории доход посвятили свои работы А. Смит, К. Маркс, Дж. Милль, Дж. Хикс, В. Парето, Л. Вальрас, Ф. Найт. В процессе исследования внимание уделено трудам отечественных и зарубежных ученых, специалистов в области теории относительных долей факторов производства в доходе, теории убывающей доходности, теории предельного дохода. В ходе исследования авторами проанализированы два подхода к категории доход, которые определяют его содержание в широком и узком смысле. В свою очередь, широкое понимание содержания этого понятия включает экономический и бухгалтерский подход к его определению. Согласно экономическому под доходом понимается выручка, то есть объем продаж производимой предприятием продукции (работ, услуг), однако данный подход практически исключает из понятия доход дивиденды и проценты по различным инвестиционным инструментам, вознаграждения по лицензионным договорам (роялти), арендная плата (лизинговые платежи). Согласно бухгалтерскому подходу под доходом преимущественно понимается экономическая выгода. Согласно второму подходу доход в экономическом смысле — это разница между стоимостью выпуска продукции и издержками производства. В современной нормативно-правовой базе под доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации (имущественных) прав [4].

Для определения доли государства в доходах от реализации продукции военного, специального или двойного назначения необходимо оценить вклад разработчиков в интеллектуальную составляющую продукции через долю в правах на результаты интеллектуальной деятельности, содержащиеся в данной продукции [5].

Авторами подчеркнуто, что продукция с интеллектуальной составляющей, в том числе в сфере оборонно-промышленного комплекса обладает одновременно потребительной стоимостью, обусловленной научно-технической новизной объектов интеллектуальной собственности, и меновой стоимостью, связанной с их рыночной новизной. Внутриотраслевая конкуренция обуславливает формирование единой рыночной стоимости, являющейся базой для установления конкурентного уровня рыночной цены, которая становится регулятором распределения стоимости среди участников рынка инновационной продукции.

В ходе исследования было отмечено, что в настоящее время существуют различные точки зрения на методологию обоснования конкурентоспособной стоимости интеллектуальной составляющей. Для решения данной задачи целесообразно использовать так называемые затратный, а также доходный, подходы.

В работе авторами показано, что рыночная стоимость интеллектуальной составляющей, оцененная доходным подходом, может не в полной мере учитывать затраты на создание уникального объекта интеллектуальной собственности, обладающего значительной научно-технической новизной, и являться невыгодной для правообладателя. Научно-техническая стоимость интеллектуальной составляющей, оцененная затратным подходом, может оказаться значительно выше конкурентоспособного уровня стоимости инновационного продукта, несмотря на всестороннюю достоверную оценку его научно-технической новизны.

По мнению авторов, долю в правах на результаты интеллектуальной деятельности, содержащихся в продукции военного, специального или двойного назначения можно оценивать только методами затратного подхода (фактических, приведенных затрат), они используются для определения минимальной цены лицензии на передачу прав использования объекта интеллектуальной собственности, ниже которой сделка для ее правообладателя становится невыгодной. По мнению авторов, данный подход наиболее приемлем для предприятий оборонно-промышленного комплекса, с целью оценки прав на результаты интеллектуальной деятельности, не стоящих на балансовом учете и не являющихся нематериальными активами, т.е. не приносящими прибыль в настоящее время.

### **Библиографический список**

1. Долгова М.В. Рынки наукоемких и высокотехнологичных отраслей: российский и международный. Фундаментальные исследования. №8, 2014. с.909-913.

2. Мировой рынок вооружений. Успешная экспансия России.  
<http://www.vestifinance.ru/articles/40723>.
3. Полякова Н.В. «Актуальные проблемы правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности в сфере военно-технического сотрудничества и механизмы их решения». <http://www.pandia.ru/text/78/115/99803.php>
4. Налоговый [Кодекс](#) Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 №117-ФЗ (в редакции от 21 апреля 2011) // Собрание законодательства РФ. – 2014. - №30. – Ст. 4222 (Статья 249)
5. Леонов А.В., Трущенко В.В. Определение доли государства в доходах от реализации наукоемкой продукции. Компетентность. №1/102/2013. с.21-27.